

Guayaquil, 30 de abril del 2008

Señores

SOCIOS DE LA COMPAÑÍA ANYCAR S.A.

Presente.-

Señores Socios:

Me permito poner en conocimiento de los señores socios de Anycar S.A., el Balance General y el resultado de Pérdidas y Ganancias correspondiente al ejercicio económico del periodo 2007, los mismos que se encuentran a su disposición en las oficinas de la empresa.

El pasado año estuvo enmarcado nuevamente como un año electoral y obviamente de confrontaciones. En nuestro país esto generalmente conlleva a una disminución del quehacer económico y por ende disminución de los negocios, que curiosamente no se reflejó directamente en nuestra actividad.

El nivel de ventas subió sustancialmente y por ello logramos una utilidad que fue bastante superior a la del año 2005, esto se debió fundamentalmente a que nuestros gastos generales y administrativos los bajamos ostensiblemente y se manejaron mejor las metas propuesta en venta de servicios y equipos. Aun estamos lejos de obtener un estado de pérdidas y ganancias que claramente sea sostenible para poder cubrir el déficit anterior y proporcione utilidades acordes con el esfuerzo realizado y inversión hecha.

Tal como lo enuncie en el informe del año pasado, debíamos impulsar 5 temas generales, uno de ellos la comercialización de los coches eléctricos, repuestos y mantenimiento para clientes tales como GM, Supermaxi, Elasto, y otras Ventas que conseguimos en el segundo semestre del año recién pasado. Esto nos permite tener ingresos fijos para cubrir los gastos generales y administrativos.

GUAYAQUIL: Cda. Vernaza Norte Mz. 14 # 17 / Telfs.: 2399328 - 2399332 - 2399377 • Telefax: 2399395

QUITO: Av. 10 de Agosto# N36-190 y Naciones Unidas Of. #31 • Telefaxes: 2461262 - 2273155

E-mail: hbarros@anycar-sa.com • hbarros1@gye.satnet.net

www.anycar-sa.com

Las ventas realizadas el año pasado fueron fundamentalmente en servicios y repuestos de equipos vendidos en años anteriores y equipos nuevos. Estamos logrando consolidarnos en el mercado de mantenimiento de equipos y coches eléctricos. Con respecto al sector eléctrico, se hizo poco o nada ya que nuestra representada SMC de Argentina no fue lo suficientemente seria en la respuesta a nuestras solicitudes y por otro lado por los problemas económicos de las Empresas Eléctricas. Sus condiciones de compra no las podíamos financiar y tampoco son los mejores pagadores en el mercado, por ello, decidimos no presentar ofertas. Logramos realizar en la Empresa Eléctrica de Quito un proyecto piloto de sellante antillama de la FIRE Stop System un producto de alta tecnología, el mismo que debería ser el soporte para nuevos proyectos que se respaldarán en el ya realizado.

Nuestros clientes principales siguieron siendo La Favorita, General Motors, Maresa, Sociedad Funeraria Nacional, El Rosado, y otros clientes nuevos como Indima, Reciclaje, Pebsa, El Universo, IM de Guayaquil entre otros. La adquisición fundamental de todos estos clientes nuevos fueron de equipos y los antiguos de repuestos y servicio de mantenimiento lo que indica que hay que insistir en la venta de vehículos, elevadores, sillas y otros eléctricos aunque sea con un margen bajo pero a la larga el servicio y ventas de repuestos permanentes durante los distintos meses del año, el ingreso de esto permite tranquilamente mantener el negocio.

En el ejercicio fiscal del año recién pasado, las metas propuestas fueron cumplidas en lo que se refiere a la redimensión de los gastos, venta de vehículos y equipos eléctricos nuevos, mantenimiento y servicio.

Para el nuevo ejercicio fiscal nos proponemos:

- 
- 1.-Impulsar nuevos proyectos en General Motors, Maresa, Elasto, La Favorita, Importadora El Rosado, Funeraria

Nacional, Reciclaje, Mabesa, Campos de Golf e industria en general que tenga relación directa con la venta de vehículos y equipos eléctricos, repuestos y mantenimiento para consolidar un ingreso mensual que permita cubrir los gastos generales y administrativos, tal como se dijo en el reporte de la Gerencia en el balance del año anterior.

2.-Impulsar proyectos con las Empresas Eléctricas Regionales, Generadores y Transmisores que tengan relación directa con la venta y e instalación de sellante contra incendios de FIRE Stop Systems.

3.-Impulsar proyectos ECOLOGICOS en Galápagos que tengan relación directa con la venta de equipos y materiales que utilicen energía solar y baterías.

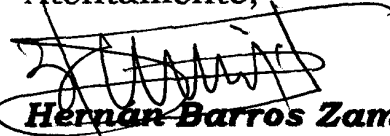
4.-Concretar una venta a Hidropaute con el sistema Transformer Protector, ya que el año pasado no fue posible a pesar del esfuerzo realizado

5.-Incentivar la línea de baterías Dacar a nivel de uso industrial. Algo se hizo el año pasado con nuestros clientes como GM, Supermaxi y otros, creemos que hay un mercado enorme mal explotado.

Hemos aprendido que, pocas metas a cumplir es mejor que llenarse de metas incumplibles. Por ello este año que ya iniciamos podemos decir al fin del mismo "meta cumplida".

Esperando que los señores Socios aprueben este informe y aprueben las metas y proyectos para el presente año, de ustedes con mis más altos sentimientos de estima y consideración, suscribo,

Atentamente,


Hernán Barros Zambrano
Gerente General